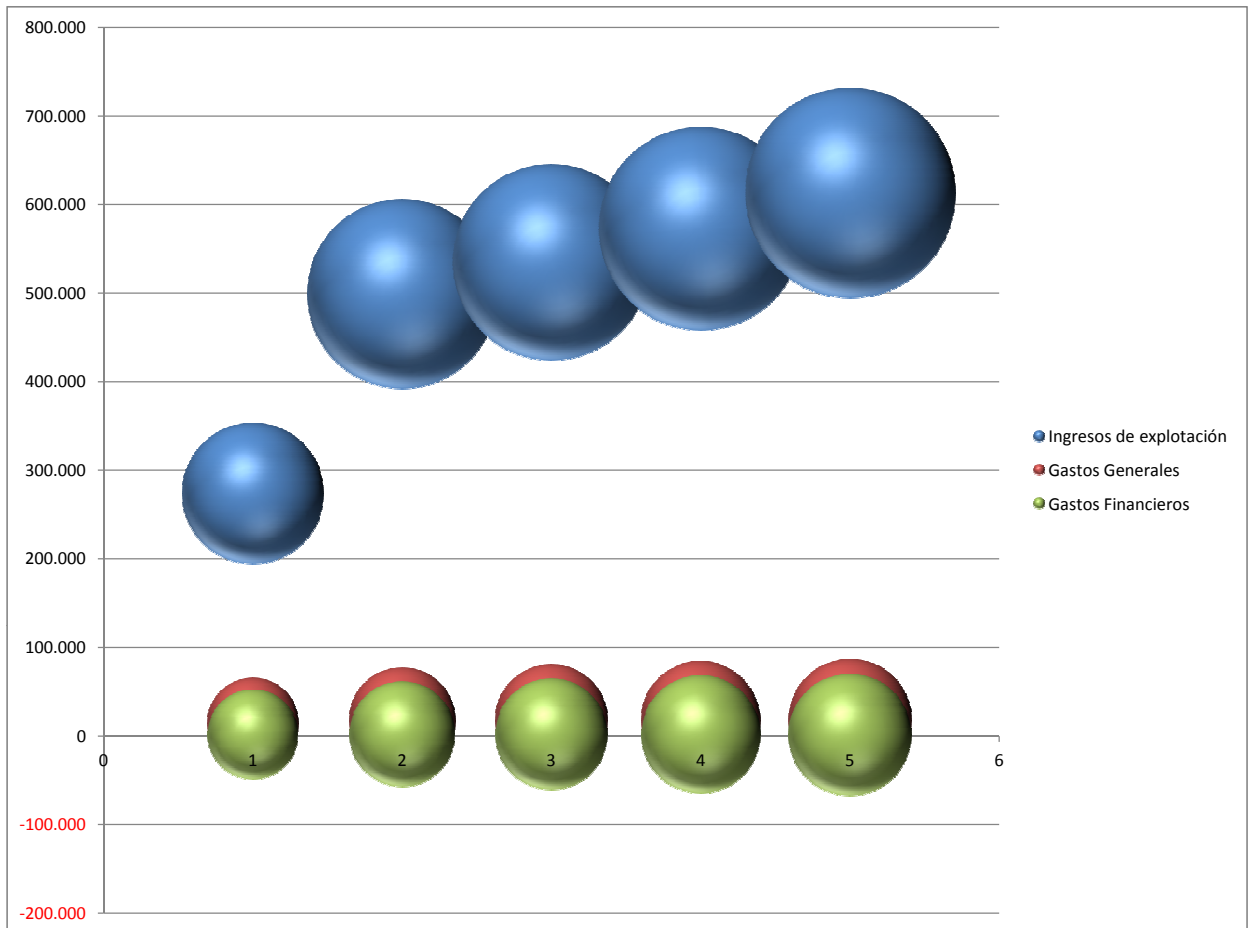


# El autónomo

## Plan de negocio / Bussines Plan



	2020	2021	2022	2023	2024
Ingresos de explotación	273.390	498.726	534.136	572.060	612.676
Consumos de explotación.	89.154	162.637	174.185	186.552	199.797
Gastos Generales	12.966	16.206	16.451	16.701	16.955
Resultado de explotación	37.395	51.170	56.942	63.148	67.312
Gastos Financieros	1.000	1.377	1.105	819	514
Resultado del ejercicio	36.395	49.793	55.838	62.329	66.799

Promotor del proyecto:  
Madp Business Plan & Legal Services ®

# Índice

<b>1</b>	<b>DATOS BÁSICOS DEL PROYECTO</b>	<b>3</b>
	<ul style="list-style-type: none"><li>* Nombre que identifica el proyecto y breve descripción del mismo.</li><li>* Ubicación y su oportunidad respecto al negocio a desarrollar.</li><li>* Fecha de inicio de actividad</li><li>* Forma jurídica que adoptará el negocio (autónoma o sociedad y, en este caso, tipo de sociedad).</li><li>* Número de trabajadores previstos.</li><li>* Cualificación, resumida, de las inversiones necesarias y su financiación.</li><li>* Relación de autorizaciones o licencias necesarias y de la situación en que se encuentra la tramitación.</li></ul>	
<b>2</b>	<b>PROMOTORES DEL PROYECTO</b>	<b>5</b>
	<ul style="list-style-type: none"><li>* Identificación de la promotora o promotores</li><li>* Datos personales y breve historial profesional de los promotores.</li><li>* Titulación necesaria, en el caso de profesiones cuyo ejercicio exija homologación específica, y colegiación cuando así se requiera.</li><li>* Situación económica-financiera personal (ingresos, gastos, patrimonio, deudas).</li><li>* Grado de dedicación futura al proyecto.</li></ul>	
<b>3</b>	<b>DESCRIPCIÓN DE LOS PRODUCTOS / SERVICIOS</b>	<b>7</b>
	<ul style="list-style-type: none"><li>* Descripción de los productos y/o servicios objeto del negocio.</li><li>* Elementos innovadores que incorporan caracteres diferenciales respecto a los de la competencia.</li></ul>	
<b>4</b>	<b>DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO</b>	<b>8</b>
	<ul style="list-style-type: none"><li>* Descripción del plan de producción, si lo hay.</li><li>* Principales costes.</li><li>* Proveedores más importantes.</li><li>* Descripción de las instalaciones y de la maquinaria necesaria y régimen de uso (propiedad, alquiler).</li><li>* Comparación con otras empresas del sector.</li></ul>	
<b>5</b>	<b>ANÁLISIS DEL MERCADO</b>	<b>11</b>
	<ul style="list-style-type: none"><li>* Aspectos generales del sector. Evolución previsible.</li><li>* Clientes actuales y potenciales.</li><li>* Competencia: empresas más importantes del sector, con su ubicación geográfica, datos mas significativos y evolución.</li><li>* Relación oferta/demanda.</li></ul>	
<b>6</b>	<b>PLAN COMERCIAL</b>	<b>13</b>
	<ul style="list-style-type: none"><li>* Estrategia de ventas, precios, distribución, etc.</li><li>* Promoción, publicidad, etc</li></ul>	
<b>7</b>	<b>ORGANIZACIÓN Y PERSONAL</b>	<b>15</b>
	<ul style="list-style-type: none"><li>* Plantilla de la empresa.</li><li>* Experiencia y cualificación profesional previa.</li><li>* Plan de formación.</li><li>* Servicios externos necesarios.</li></ul>	
<b>8</b>	<b>INVERSIONES NECESARIAS</b>	<b>17</b>
	<p>Memoria de la inversión necesaria: concepto e importe de las inversiones (terrenos, construcciones, instalaciones, vehículos, herramientas, mobiliario y enseres, derechos de traspaso, patentes y marcas, depósitos y fianzas, gastos de constitución y puesta en marcha, provisión de fondos, etc.) proveedores y planning de realización.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>* Necesidades de capital circulante: existencias necesarias, forma y periodo de cobro a clientes y forma y periodo de pago a proveedores.</li></ul>	
<b>9</b>	<b>FINANCIACIÓN PREVISTA</b>	<b>18</b>
	<ul style="list-style-type: none"><li>* Cuantía necesaria de financiación.</li><li>* Instrumentos de financiación previstos: aumentos de capital, subvenciones,</li><li>* Pago aplazado a proveedores, créditos que se esperan conseguir –con desglose de entidades- y otra financiación especificando importes, plazos y condiciones.</li><li>* Previsión de tesorería, estimando el pico máximo de las necesidades financieras.</li></ul>	
<b>10</b>	<b>PREVISIÓN DE CUENTAS DE RESULTADOS</b>	<b>19</b>
	<ul style="list-style-type: none"><li>* Previsión de ventas (volumen y precios), costes (desglosados) y resultados previstos de la empresa para los próximos tres años.</li><li>* Justificación de los supuestos en los que se basa esta previsión.</li></ul>	

## 1 DATOS BÁSICOS DEL PROYECTO

### Nombre que identifica el proyecto y breve descripción del mismo.

El autónomo

La actividad que se desea desarrollar es la de Ventas, Reparaciones, Instalaciones de internet pensando que el lugar inicial para localizarse sería Paseo Marítimo con poca estacionalidad dado que es el mejor lugar en estos momentos. La actividad se desarrollará durante un total de 12 meses cada año y la duración del contrato de alquiler del local es de 10 años.

### Ubicación y su oportunidad respecto al negocio a desarrollar.

Paseo Marítimo 07014 Palma de Mallorca

### Fecha de inicio de actividad

01/07/2020

### Forma jurídica que adoptará el negocio (autónoma o sociedad y, en este caso, tipo de sociedad).

La forma jurídica escogida es la de una PERSONA FÍSICA o AUTÓNOMO

### Número de trabajadores previstos.

	2020	2021	2022	2023	2024
Plantilla Media:	4,43	8,65	9,09	9,54	10,02

### Cualificación, resumida, de las inversiones necesarias y su financiación.

#### .- Cuadro de inversiones.

ACTIVO FIJO		<b>Importe</b>	<b>%</b>
INMOVILIZADO INMATERIAL		300	0,77%
INMOVILIZADO MATERIAL		28.253	72,89%
INMOVILIZADO FINANCIERO		2.000	5,16%
INMOVILIZADO		30.553	78,83%
ACTIVO CIRCULANTE.		<b>Importe</b>	<b>%</b>
EXISTENCIAS		1.000	2,58%
DEUDORES		6.206	16,01%
TESORERÍA		1.000	2,58%
ACTIVO CIRCULANTE.		8.206	21,17%
<b>TOTAL INVERSIONES</b>		38.759	0,00%

.- Cuadro de financiación

Financiación Inicial

	Importe	%
FONDOS PROPIOS	8.759	22,60%
ACREEDORES A LARGO PLAZO	30.000	77,40%
<b>Largo plazo</b>	<b>38.759</b>	<b>100,00%</b>
ACREEDORES A CORTO PLAZO	0	0,00%
<b>Corto Plazo</b>	<b>0</b>	<b>0,00%</b>

**FINANCIACIÓN TOTAL**

38.759	0,00%
--------	-------

Relación de autorizaciones o licencias necesarias y de la situación en que se encuentra la tramitación.

Dispongo de todas las licencias y/títulos necesarios para realizar la actividad

**Identificación de la promotora o promotores**

**.- Origen de la Idea**

La idea inicial del negocio es de Madp Business Plan & Legal Services ® que ha deseado desde hace ya algún tiempo dedicarse a la actividad de Ventas, Reparaciones, Instalaciones de internet y, con el Know How acumulado durante años, ha decidido emprender esta aventura no sin antes realizar un estudio muy pormenorizado de todas las variables que pueden afectar al negocio para minimizar el riesgo a la mínima expresión.

**Datos personales y breve historial profesional de los promotores.**

**.- Socios Promotores, porcentaje de participación y experiencia previa.**

40,00%	<b>Madp Business Plan &amp; Legal Services ®</b>	Empresario con experiencia
10,00%	<b>Miguel Ángel DP</b>	Profesional con experiencia
10,00%	<b>Juana María DP</b>	Profesional con experiencia
10,00%	<b>Joana María Chantal DP</b>	Profesional con experiencia
10,00%	<b>Miquel Àngel Carlos DP</b>	Profesional con experiencia
10,00%	<b>Jaume Alexander Lleonard DP</b>	Profesional con experiencia
10,00%	<b>Joan Nicolau Fausto</b>	Great future oportinuties

100,00%

**Titulación necesaria, en el caso de profesiones cuyo ejercicio exija homologación específica, y colegiación cuando así se requiera.**

Dispongo de todas las licencias y/títulos necesarios para realizar la actividad

**Situación económica-financiera personal (ingresos, gastos, patrimonio, deudas).**

Nuestra situación personal es desahogada y además disponemos del tiempo necesario para emprender la actividad para la que aportaremos el importe de 12521 euros

**Grado de dedicación futura al proyecto.**

La plantilla está formada principalmente por el titular y, si fuera necesario, posibles socios o familiares y, tal vez, se ampliaría a alguna ayuda extra puntual.

## Descripción de los productos y/o servicios objeto del negocio.

	% sobre ventas	Precio de venta.	Precio de Coste.	Margen por cada unidad:
Venta de routers	56,49%	90,00	45,00	45,00
Reparaciones internet	21,97%	175,00	5,00	170,00
Instalaciones nuevas	7,42%	975,00	243,75	731,25
Comisiones de proveedores	14,12%	22,50	3,00	19,50
	100,00%			

## Elementos innovadores que incorporan caracteres diferenciales respecto a los de la competencia.

La calidad de nuestros productos es media con respecto a la media de nuestros competidores.

El precio medio de nuestros productos es alto con respecto a la media de nuestros competidores.

La gama de productos que ofrecemos es reducida con respecto a la gama ofrecida por nuestros competidores aunque el margen es superior.

Las ventas medias individuales por cada producto es alta con respecto a nuestros competidores.

## Descripción del plan de producción, si lo hay.

CANVAS					
PARTNERS CLAVE Clientes y Proveedores	ACTIVIDAD PRINCIPAL	PROPUESTA DE VALOR	RELACIÓN CON CLIENTES	SEGMENTOS DE CLIENTES	
La gran mayoría de nuestros clientes procede principalmente de de nuestro barrio.	Ventas, Reparaciones, Instalaciones de internet	Aunque el producto no se diferencia del de la competencia y no es especialmente variado, la forma de comercializarlo hace que el margen sea muy elevado y los precios son muy competitivos en la relación calidad-precio-servicio es excelente.	La forma habitual de relacionarme con nuestros clientes es mediante Visita al establecimiento.	Nuestros clientes pueden ser tanto hombres, como mujeres, niños o niñas.	
El recurso clave de mi negocio es un proveedor clásico de productos estratégicos	El sector no precisa de especial bonanza económica para crecer ya que su fuerza de crecimiento está basada en la necesidad puntual de los clientes que no les permite calibrar otras opciones sustitutivas puesto que cubren una necesidad puntual a corto plazo.	Aunque la localización de la empresa no es exclusiva, nuestro horario y acciones comerciales nos permiten llegar a todos los clientes del mercado sin ninguna restricción.		Nuestros clientes son de cualquier edad, es indistinto.	
Aunque el producto no se diferencia del de la competencia y no es especialmente variado, la forma de comercializarlo hace que el margen sea muy elevado y los precios son muy competitivos en la relación calidad-precio-servicio es excelente.		Nuestro personal es joven, dinámico y con ganas de aprender aunque por el momento carece de experiencia pero dispone de las ganas suficientes para emprender.	La mayor parte de nuestros nuevos clientes los conseguimos a través de entradas a nuestro establecimiento de los viandantes, atraídos por el letrero o el escaparate.	El nivel adquisitivo de nuestros clientes es de perfil medio.	
				La gran mayoría de nuestros clientes procede principalmente de de nuestro barrio.	
<b>ESTRUCTURA DE COSTES E INGRESOS</b>		<b>VIAS DE INGRESO</b>			
Ingresos:	100,00%				
Consumos:	-32,61%				
Gastos Generales:	-89,01%				
Intereses:	-0,08%				
Resultado:	10,90%				
		Venta de routers	Reparaciones internet	Instalaciones nuevas	Comisiones de proveedores
		56,49%	21,97%	7,42%	14,12%



## Principales costes.

	2020	2021	2022	2023	2024
Alquileres	9.000	12.240	12.485	12.734	12.989
Sueldos y seguros sociales	600	600	600	600	600
Otros gastos generales	2.961	2.961	2.961	2.961	2.961
Gastos Financieros	1.000	1.377	1.105	819	514
<b>Gastos totales (sin amortización)</b>	<b>13.561</b>	<b>17.178</b>	<b>17.151</b>	<b>17.115</b>	<b>17.064</b>

	Año: 2020	Año: 2021	Año: 2022	Año: 2023	Año: 2024
Ingresos * según detalle	273.390	498.726	534.136	572.060	612.676
Consumos	-89.154	-162.637	-174.185	-186.552	-199.797
<b>Gastos totales (sin amortización)</b>	<b>-12.561</b>	<b>-15.801</b>	<b>-16.046</b>	<b>-16.296</b>	<b>-16.550</b>
Amortizaciones	-1.578	-3.155	-3.155	-3.155	-3.155
<b>Resultado Total</b>	<b>170.097</b>	<b>317.132</b>	<b>340.750</b>	<b>366.057</b>	<b>393.173</b>
<b>Cash Flow</b>	<b>171.675</b>	<b>320.288</b>	<b>343.905</b>	<b>369.212</b>	<b>396.328</b>

## Proveedores más importantes.

Las relaciones con los proveedores son nuevas, desde hace poco tiempo y han sido fruto de la investigación de mercado realizada cuando estudiábamos el negocio
El recurso clave de mi negocio es un proveedor clásico de productos estratégicos
No tenemos una relación especial con los proveedores pero las condiciones que nos han ofrecido nos permiten mantener nuestro margen y conseguir los beneficios que deseamos
Los proveedores priorizan nuestros pedidos gracias a las buenas relaciones y cumplimiento de ambas partes
El plazo de entrega que tenemos es el estándar y se adapta perfectamente a nuestra atención y servicio a los clientes.

## Descripción de las instalaciones y de la maquinaria necesaria y régimen de uso (propiedad, alquiler).

Las adquisiciones de inmovilizado se encuentran detalladas individualmente en el apartado de las inversiones y dada la singularidad de nuestro negocio precisamos alquilar un local en el que desarrollar la actividad, el mismo es adecuado y el precio del alquiler está detallado en los gastos del negocio relacionados en el presente informe.
---

## Comparación con otras empresas del sector.

Hay una gran demanda de los productos o servicios que ofertamos así como de los complementarios y además el crecimiento es superior a la media.

Hay competidores de nuestro sector que tiene unos crecimientos espectaculares y en pocos años han conseguido lo que otros muchos aún no han conseguido y los que sí lo han hecho, han tardado muchísimos años.

Somos nuevos en la actividad, pero tenemos experiencia en trabajos anteriores que nos hace afrontar el proyecto con optimismo y garantías.

Nuestros costes fijos reducidos no nos permiten gran agilidad para lanzar campañas comerciales con precios agresivos.

**Aspectos generales del sector. Evolución previsible.**

El sector es independiente en si mismo, cubre unas necesidades puntuales de los cliente y no conjuga las mismas con otras actividades que puedan crear sinergias entre varios sectores.
El sector no está creciendo de forma significativa a través de internet, los consumidores acuden a nosotros por necesidades puntuales de tipo impulso y no es en absoluto sustitutivo acudir a la web para suplir la necesidad puntual que tienen.
Las entradas de nuevos competidores es sencilla ya que no hay barreras de entrada en nuestra actividad.
El sector no precisa de especial bonanza económica para crecer ya que su fuerza de crecimiento está basada en la necesidad puntual de los clientes que no les permite calibrar otras opciones sustitutivas puesto que cubren una necesidad puntual a corto plazo.

**Clientes actuales y potenciales.**

Nuestros clientes pueden ser tanto hombres, como mujeres, niños o niñas.
Nuestros clientes son de cualquier edad, es indistinto.
El nivel cultural de nuestros clientes es de perfil medio.
El nivel adquisitivo de nuestros clientes es de perfil medio.
La gran mayoría de nuestros clientes procede principalmente de de nuestro barrio.
La forma habitual de relacionarme con nuestros clientes es mediante Visita al establecimiento.
La mayor parte de nuestros nuevos clientes los conseguimos a través de entradas a nuestro establecimiento de los viandantes, atraídos por el letrero o el escaparate.

### Oportunidades

Existe la posibilidad de atender a grupos adicionales de clientes con buena disposición, buen servicio y amplio horario de atención.

El uso de Redes sociales con dispositivos móviles, por el momento, no ayuda especialmente a mejorar nuestros ingresos, aunque estamos a la espera de que pueda aparecer alguna aplicación que pueda ayudarnos a tal fin.

El cliente suele actuar por impulso y ser de paso, sin requerir un trato especialmente personalizado y comprando indistintamente a cualquier negocio como el nuestro.

La posibilidad de ampliación de la cartera de productos es remota, ya que estamos centrados en pocos productos con alto valor añadido, pero lo que si existe es mercado potencial para vender mucho más en base al servicio, precio y horarios ofertados.

Nuestro posicionamiento no es especialmente privilegiado pero lo suplimos en base a un horario amplio y buen servicio.

Tenemos competidores cerca pero no cubren nuestro mismo segmento ni horarios ni tampoco ofrecen nuestra misma calidad de servicio.

### Amenazas

Las entradas de nuevos competidores es sencilla ya que no hay barreras de entrada en nuestra actividad.

Los incrementos en ventas de productos o servicios sustitutivos provocan que debamos estar atentos en seleccionar la gama de productos y estar dispuestos a bajar nuestros precios puntualmente si es necesario.

Nuestro mercado crece más que otros ya que son productos necesarios que la población precisa en un amplio horario que no es ofrecido por otros competidores.

La crisis y la inestabilidad económica podrían afectar a nuestro negocio si la situación deviniese en muy grave y se crease alarma social.

El poder de negociación de los proveedores está desapareciendo por el aumento de oferta y los clientes no están agrupados o asociados y es posible repercutirle las subidas de precios sin problema alguno. El margen se puede mantener constante o incluso mejorar a medio plazo.

Los productos o servicios son muy maduros y requieren de un gran esfuerzo y atención comercial para destacar en el mercado pero prácticamente no evolucionan, son muy estables en el tiempo.

La posibilidad de ampliación de la cartera de productos es remota, ya que estamos centrados en pocos productos con alto valor añadido, pero lo que si existe es mercado potencial para vender mucho más en base al servicio, precio y horarios ofertados.

## Relación oferta/demanda.

El mercado es muy amplio y existen muchas Marcas con las que competir para hacernos con una cartera de clientes, para ello aportamos ganas, horario y servicio.

El sector crece lentamente, es un sector con una expansión lenta, pero con un margen elevado ya que requiere un esfuerzo de horario, servicio y atención muy altos.

**Estrategia de ventas, precios, distribución, etc.**

Aunque el producto no se diferencia del de la competencia y no es especialmente variado, la forma de comercializarlo hace que el margen sea muy elevado y los precios son muy competitivos en la relación calidad-precio-servicio es excelente.
A pesar de no tener experiencia en el negocio, los conocimientos sobre el mismo son elevados ya que no precisa de grandes conocimientos aunque sí muchas ganas de trabajar.
Nuestro personal es joven, dinámico y con ganas de aprender aunque por el momento carece de experiencia pero dispone de las ganas suficientes para emprender.
Por el momento no se controla la satisfacción del cliente, pero se mantiene cautivo gracias al servicio, precio, atención y horario.
No existe la posibilidad de personalizar el producto o servicio según la especificación del cliente pero procuramos compensarlo con la atención especializada que convierte el producto en algo personal.
Aunque la localización de la empresa no es exclusiva, nuestro horario y acciones comerciales nos permiten llegar a todos los clientes del mercado sin ninguna restricción.

**Promoción, publicidad, etc**

En este momento no realizamos campañas de marketing para la captación de clientes y ventas ya que no nos es necesario. Suplimos dichas campañas por horario, servicio y atención al cliente.
En este momento no realizamos campañas de anuncios en google adwords, youtube, facebook, Instagram u otras redes sociales ya que no nos es necesario, pero, de ser necesario aumentar nuestra clientela, no dudaríamos en lanzar las campañas pertinentes que nos diesen a conocer.
No realizamos acciones para mejorar el posicionamiento en buscadores SEO ya que no nos es necesario por el momento pero, tan pronto como estemos más asentados, actualizaremos nuestra web, añadiendo contenido relacionado con nuestros productos para aumentar nuestra visibilidad.
No Hacemos Publicidad tradicional en prensa, radio, tv ya que no nos es necesario puesto que no redundaría en un aumento de nuestras ventas.
Por el momento no disponemos de personal y la propiedad asume todas las tareas del negocio aunque no descartamos contratar trabajadores en breve que compartan la filosofía de la empresa y nos ayuden a potenciarla.
Potenciaremos el boca a boca a través de nuestros propios clientes mediante pequeños detalles, regalos o descuentos para que compartan su experiencia con amigos y conocidos.

Intentamos que se publiquen notas de prensa en radio y otros medios para darnos a conocer aunque siempre de forma muy económica y sin destinar un presupuesto a dicho fin.

Aunque no realizamos marketing telefónico, atendemos llamadas de clientes que precisan algún tipo de atención especial.

No se realizan visitas comerciales programadas a clientes, pero, con la intención de mejorar la imagen de la empresa, no descartamos ofrecer algún servicio importante a domicilio o por vía postal.

**Plantilla de la empresa.**

La propiedad se encarga de la gestión tomando la totalidad de las decisiones.

No hay ningún empleado en administración, la propiedad se encargan de la contabilidad, atención a clientes y proveedores, pedidos, gestión de servicios y toma las decisiones importantes.

No existe en la empresa ningún encargado comercial responsable de la atracción de nuevos clientes, es la propiedad la que potencia las ventas y realiza reportes semanales sobre el cumplimiento de objetivos.

Las ventas las realiza personalmente el propietario ya que no dispone de empleados comerciales.

Los productos y servicios ofertados no se producen en la empresa, realmente son adquiridos a terceros, aprovechando las mejores condiciones posibles y cargando un diferencia que intenta maximizarse, utilizando nuestras ventajas competitivas de servicio, horario, atención a clientes...

Las tareas que se realizan en la empresa son flexibles y no requieren de especial especialización. Cualquier socio, familiar o trabajador podría suplir al empresario en un momento dado sin que hubiese merma significativa alguna alguna en los ingresos.

**Experiencia y cualificación profesional previa.**

El Personal, incluido el titular, es nuevo y necesita un periodo de aprendizaje que asume con muchas ganas.

**Plan de formación.**

La formación es adecuada y en este momento no se precisan acciones urgentes en este aspecto, la propiedad dispone de los conocimientos necesarios para el desarrollo de la actividad y además de conocimientos informáticos que ayudan a mejorar la productividad y margen del negocio.

**Servicios externos necesarios.**

<u>Detalle</u>	<u>Importe</u>
Arrendamientos	9.000
Reparaciones y conservación	200
Servicios profesionales	662
Transportes	20
Primas de seguros	390
Servicios bancarios y similares.	448
Publicidad	0
Suministros.	600
Otros servicios	642



**Memoria de la inversión necesaria: concepto e importe de las inversiones (terrenos, construcciones, instalaciones, vehículos, herramientas, mobiliario y enseres, derechos de traspaso, patentes y marcas, depósitos y fianzas, gastos de constitución y puesta en marcha, provisión de fondos, etc.) proveedores y planning de realización.**

Inversiones necesarias	Importe	%
200 Gastos en Investigación	0	0,00%
201 Gastos en Desarrollo	0	0,00%
202 Concesiones Administrativas	0	0,00%
203 Propiedad Industrial	300	0,79%
205 Derechos de traspaso.	0	0,00%
206 Aplicaciones Informáticas	0	0,00%
209 Anticipos Para inmovilizaciones intangibles	0	0,00%
210 Terrenos y Bienes Naturales	0	0,00%
211 Construcciones	0	0,00%
212 Instalaciones Técnicas	0	0,00%
213 Maquinaria	1.253	3,32%
214 Utillaje	500	1,32%
215 Otras instalaciones.	1.500	3,97%
216 Mobiliario	3.000	7,95%
217 Equipos para procesos de información.	2.000	5,30%
218 Elementos de Transporte	20.000	52,97%
219 Otro inmovilizado material	0	0,00%
300 Existencias.	1.000	2,65%
260 Fianzas de locales y otro inmovilizado financiero.	2.000	5,30%
570 Dinero de capital circulante extra.	0	0,00%
Refinanciaciones	0	0,00%
I.V.A. de las inversiones	6.206	16,44%
<b>Inversión Total:</b>	<b>37.759</b>	<b>100,00%</b>
Aportación prevista por los socios	12.521	33,16%
Financiación bancaria necesaria (anterior y actual)	30.000	79,45%
Interés del préstamo:	5,00%	
Años de duración del préstamo	5,00	
Importe de los intereses anuales estimados:	1.500	
Importe de la cuota mensual del préstamo actual:	566	
Cuota del préstamo anual:	6.794	

**Necesidades de capital circulante: existencias necesarias, forma y periodo de cobro a clientes y forma y periodo de pago a proveedores.**

	Año: 2020	Año: 2021	Año: 2022	Año: 2023	Año: 2024
Ingresos	273.390	498.726	534.136	572.060	612.676
Importe del préstamo recibido.	30.000	0	0	0	0
Aportaciones de los socios	12.521	0	0	0	0
Iva sobre los ingresos	27.339	49.873	53.414	57.206	61.268
Compras	-63.437	-162.123	-172.322	-184.557	-197.661
Total de gastos excluidas la amortización y los intereses.	-145.187	-281.764	-299.854	-319.204	-342.411
Intereses.	-1.000	-1.377	-1.308	-819	-514
Capital	-3.529	-5.417	-5.486	-5.974	-6.280
Inversion	-37.759	0	0	0	0
Liquidación I.S.	0	-10.646	-14.608	-15.592	-15.469
I.V.A.	-24.767	-49.821	-53.227	-56.462	-60.340
<b>Cash Flow</b>	67.572	37.452	40.745	46.657	51.269
<b>Cash flow acumulado</b>	67.572	105.024	145.768	192.425	243.694

**La máxima necesidad de tesorería en el periodo analizado alcanza los -12522 euros. Es la aportación inicia para montar el negocio.**

**Cuantía necesaria de financiación.**

Cuantía necesaria de financiación.	42.521	0,00%
------------------------------------	--------	-------

**Instrumentos de financiación previstos: aumentos de capital, subvenciones,****.- Aportaciones de los Socios para el negocio**

Los recursos propios que esperamos aportar en el proyecto ascienden a 12521 euros.

**.- Importe del préstamo recibido (únicamente si es necesario)**

El préstamo que solicitamos es de 30000 euros, y deseamos devolverlo en un plazo de 5 años, lo que supone una cuota mensual aproximada de 566 euros, con unos intereses estimados para el primer año de 1500 euros calculados a un tipo del 5 %.

El negocio no presenta fragilidad financiera alguna y el ritmo de crecimiento es constante sin necesidad de depender de fuentes de financiación.

**Pago aplazado a proveedores, créditos que se esperan conseguir –con desglose de entidades- y otra financiación especificando importes, plazos y condiciones.**

No tenemos descuentos preferentes con los proveedores pero los precios que nos aplican son muy razonables

**Previsión de tesorería, estimando el pico máximo de las necesidades financieras.**

	Año: 2020	Año: 2021	Año: 2022	Año: 2023	Año: 2024
Aportaciones de los socios	-12.521	0	0	0	0
Cash Flow	171.675	320.288	343.905	369.212	396.328
Saldo	159.153	320.288	343.905	369.212	396.328
Esquema de la recuperación de la inversión con los beneficios distribuibles	159.153	479.441	823.346	1.192.558	1.588.887
	<u>Para recuperar la inversión harán falta</u>		<u>0,50</u>	<u>años</u>	

**Previsión de ventas (volumen y precios), costes (desglosados) y resultados previstos de la empresa para los próximos tres años.**

Precios estimados	Año: 2020	Año: 2021	Año: 2022	Año: 2023	Año: 2024
Patatas y similares	90,00	91,80	93,64	95,51	97,42
Pizza	175,00	178,50	182,07	185,71	189,43
Cerveza y Bebidas	975,00	994,50	1.014,39	1.034,68	1.055,37
Surtido golosinas	22,50	22,95	23,41	23,88	24,35

	Año: 2020	Año: 2021	Año: 2022	Año: 2023	Año: 2024
<b>Ingresos de explotación</b>	273.390	498.726	534.136	572.060	612.676
Patatas y similares	154.440	281.734	301.737	323.161	346.105
Pizza	60.060	109.563	117.342	125.674	134.596
Cerveza y Bebidas	20.280	36.995	39.622	42.435	45.448
Surtido golosinas	38.610	70.434	75.434	80.790	86.526

<b>Consumos de explotación.</b>	89.154	162.637	174.185	186.552	199.797
Patatas y similares	77.220	140.867	150.869	161.580	173.053
Pizza	1.716	3.130	3.353	3.591	3.846
Cerveza y Bebidas	5.070	9.249	9.906	10.609	11.362
Surtido golosinas	5.148	9.391	10.058	10.772	11.537

<b>Gastos Generales</b>	12.966	16.206	16.451	16.701	16.955
Arrendamientos	9.000	12.240	12.485	12.734	12.989
Reparaciones y conservación	200	200	200	200	200
Servicios profesionales	662	662	662	662	662
Transportes	20	20	20	20	20
Primas de seguros	390	390	390	390	390
Servicios bancarios y similares.	448	448	448	448	448
Publicidad	0	0	0	0	0
Suministros.	600	600	600	600	600
Otros servicios	642	642	642	642	642
Otros tributos	0	0	0	0	0
Amortizaciones	405	405	405	405	405
Sueldos y Salarios	0	0	0	0	0
Seguridad social	600	600	600	600	600

<b>Resultado de explotación</b>	37.395	51.170	56.942	63.148	67.312
---------------------------------	--------	--------	--------	--------	--------

<b>Gastos Financieros</b>	1.000	1.377	1.105	819	514
---------------------------	-------	-------	-------	-----	-----

<b>Resultado del ejercicio</b>	36.395	49.793	55.838	62.329	66.799
--------------------------------	--------	--------	--------	--------	--------

<b>EBITDA</b>	38.973	54.325	60.098	66.303	70.468
---------------	--------	--------	--------	--------	--------

Facturación mensual deseada:	45.565	41.561	44.511	47.672	51.056
Facturación semanal deseada:	10.632	9.698	10.386	11.123	11.913
Facturación diaria deseada:	1.519	1.385	1.484	1.589	1.702

Facturación diaria por cada trabajador:	86	160	171	183	194
Facturación horaria por cada trabajador:	15	28	30	32	34

**.- Balance de situación**

**ACTIVO**

	Datos previos.	Inversiones:	Año: 2020	Año: 2021	Año: 2022	Año: 2023	Año: 2024
INMOVILIZADO	0	30.553	28.975	25.820	22.665	19.509	16.354
INMOVILIZADO INMATERIAL	0	300	300	300	300	300	300
INMOVILIZADO MATERIAL	0	28.253	28.253	28.253	28.253	28.253	28.253
INMOVILIZADO FINANCIERO	0	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000
AMORTIZACIÓN ACUMULADA	0	0	-1.578	-4.733	-7.888	-11.044	-14.199

**ACTIVO CIRCULANTE.**

EXISTENCIAS	0	2.000	1.000	1.020	1.040	1.061	1.061
DEUDORES	0	6.206	0	0	0	0	0
TESORERÍA	8.759	0	98.403	146.979	201.552	262.148	326.952

**TOTAL ACTIVO**

	8.759	38.759	128.378	173.819	225.257	282.719	344.368
--	-------	--------	---------	---------	---------	---------	---------

**PASIVO**

	Datos previos.	Inversiones:	Año: 2020	Año: 2021	Año: 2022	Año: 2023	Año: 2024
<b>FONDOS PROPIOS</b>	8.759	8.759	45.154	94.947	150.785	213.114	279.913
Capital + Aportaciones Socios	8.759	8.759	8.759	8.759	8.759	8.759	8.759
Reservas	0	0	0	36.395	86.188	142.026	204.355
Beneficios	0	0	36.395	49.793	55.838	62.329	66.799
Pérdidas ejercicios anteriores	0	0	0	0	0	0	0

**ACREEDORES LP**

	0	30.000	30.000	24.583	19.098	13.123	6.843
--	---	--------	--------	--------	--------	--------	-------

**ACREEDORES CP**

	0	0	53.224	54.288	55.374	56.481	57.611
--	---	---	--------	--------	--------	--------	--------

**TOTAL PASIVO**

	8.759	38.759	128.378	173.819	225.257	282.719	344.368
--	-------	--------	---------	---------	---------	---------	---------

**- Estado de Orígenes y Aplicación de Fondos.**

**APLICACIONES E INVERSIONES**

	Datos previos.	Inversiones:	Año: 2020	Año: 2021	Año: 2022	Año: 2023	Año: 2024
INMOVILIZADO	0	30.553	30.553	0	0	0	0
DISMINUCIÓN DEL PASIVO LP	0	0	0	5.417	5.486	5.974	6.280
PÉRDIDAS	0	0	0	0	0	0	0
DISMINUCIÓN FONDOS PROP.	0	0	0	0	0	0	0
PÉRDIDAS EJ.ANTERIORES	0	0	0	0	0	0	0
<b>TOTAL APLICACIONES</b>	0	30.553	30.553	5.417	5.486	5.974	6.280

**ORÍGENES**

	Datos previos.	Inversiones:	Año: 2020	Año: 2021	Año: 2022	Año: 2023	Año: 2024
INCREMENTO FONDOS PROP.	8.759	8.759	0	0	0	0	0
AUMENTO DEL PASIVO LP	0	30.000	30.000	0	0	0	0
RESERVAS	0	0	0	0	0	0	0
BENEFICIO DEL EJERCICIO	0	0	36.395	49.793	55.838	62.329	66.799
AMORTIZACIONES	0	0	1.578	3.155	3.155	3.155	3.155
INMOVILIZADO	0	0	0	0	0	0	0
<b>TOTAL ORÍGENES</b>	8.759	38.759	67.973	52.948	58.993	65.484	69.954

**ORÍGENES MENOS APLICACIONES**

Datos previos.	Inversiones:	Año: 2020	Año: 2021	Año: 2022	Año: 2023	Año: 2024
8.759	8.206	37.420	47.532	53.508	59.510	63.674

**VARIACIÓN DEL CAPITAL CIRCULANTE**

	Datos previos.	Inversiones:	Año: 2020	Año: 2021	Año: 2022	Año: 2023	Año: 2024
EXISTENCIAS	0	2.000	1.000	20	20	21	0
DEUDORES	0	6.206	0	0	0	0	0
ACREEDORES	0	0	-53.224	-1.064	-1.086	-1.107	-1.130
TESORERÍA	8.759	0	89.643	48.576	54.573	60.597	64.804
<b>AUMENTO (+) O DISMINUCIÓN (-) DEL CAPITAL CIRCULANTE</b>	8.759	8.206	37.420	47.532	53.508	59.510	63.674

**Justificación de los supuestos en los que se basa esta previsión.**

<b>.- Incrementos previstos</b>				
	Año: 2020	Año: 2021	Año: 2022	Año: 2023
Incremento anual previsto de las ventas.	0,00%	5,00%	5,00%	5,00%
Incremento anual previsto de las compras y gastos.	2,00%	0,00%	0,00%	0,00%

<b>.- Previsión de unidades vendidas para los 5 primeros años en unidades.</b>					
	Año: 2020	Año: 2021	Año: 2022	Año: 2023	Año: 2024
Venta de routers	1.716	3.069	3.222	3.384	3.553
Reparaciones internet	343	614	644	677	711
Instalaciones nuevas	21	37	39	41	43
Comisiones de proveedores	1.716	3.069	3.222	3.384	3.553
Unidades	3.796	6.789	7.128	7.485	7.860

<b>.- Previsión de compras en los 5 primeros años en euros.</b>					
	Año: 2020	Año: 2021	Año: 2022	Año: 2023	Año: 2024
Consumos de explotación.	-89.154	-162.637	-174.185	-186.552	-199.797